La réussite de la vente en restauration

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 1900047F — Mise à jour : 10 février 2026

Organisme responsable : **SMART ET COM FORMATIONS**

Présentation de la formation

Objectifs

- Augmenter les ventes
- Améliorer la satisfaction du client grâce aux techniques de service à la clientèle

Programme

- La préparation du magasin le matin
- La préparation mentale, privilégier le client aux autres tâches
- Accueil du client
- La découverte du client et de ses besoins
- La prospection de produits complémentaires pour argumenter les ventes
- Bonification qualitative et quantitative de la demande
- Produits complémentaires
- Formule complète
- Service rapide avec le sourire et la bonne humeur
- Observation des clients en salle et détection de leurs besoins avant d'être exprimés
- Salutations au départ de chaque client

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2209353S	Présentiel	Saint-Jean-la-Poterie	10/02/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #1900047F